

# SÉPTIMAS JORNADAS DE INVESTIGACIÓN DE LA ASOCIACION URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA

## *Una revisión del desempeño de la industria uruguaya en el período de sustitución de importaciones*

Rodrigo Arnábal

[rarnabal@iecon.ccee.edu.uy](mailto:rarnabal@iecon.ccee.edu.uy)

Magdalena Bertino

[magda@iecon.ccee.edu.uy](mailto:magda@iecon.ccee.edu.uy)

Sebastián Fleitas

[sefle@iecon.ccee.edu.uy](mailto:sefle@iecon.ccee.edu.uy)

Área de Historia Económica- Instituto de Economía  
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración  
Universidad de la República

### **Introducción**

El proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en Uruguay fue abordado varias veces desde la Historia Económica, fundamentalmente por su temprano inicio y su rápido agotamiento. Sin embargo, los últimos esfuerzos por entender este proceso integralmente datan ya de casi más de dos décadas. En este trabajo se propone avanzar en el estudio de la industria en el período ISI, utilizando una metodología que conjuga distintos niveles de análisis, el más agregado de la industria en su conjunto y el del crecimiento y diversificación de sus sectores y aún el de las empresas que la componen, en el entendido de la existencia de una interrelación explicativa entre las ópticas micro y macro.

El proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, fue el eje central del modelo de desarrollo “hacia adentro” o “inducido por el Estado”, en cuyo transcurso se operó el mayor crecimiento económico y el más importante avance en la equidad en la historia del Uruguay. Durante los años treinta y cuarenta se fue procesando, en base a la producción industrial para el mercado interno, un cambio estructural de la economía, en la que el dinamismo industrial contrastaba con el estancamiento ganadero. En los años en que transcurre la Segunda Guerra Mundial, se acentúa el proceso sustitutivo de importaciones y se aprueban un conjunto de medidas que, más allá de sus causas, tendrán el efecto de ampliar la demanda interna, entre ellas la implementación de los Consejos de Salarios que permitirán la suba del salario real a partir de 1945, la expansión de la cobertura jubilatoria y el subsidio a los productos de primera necesidad. A partir de la postguerra el modelo se muestra en su madurez, se inicia un período de crecimiento continuo y a altas tasas del producto, en especial del industrial.

Sin embargo, el éxito del modelo duró poco. Mientras otros países de América Latina continuaron con el proceso de industrialización y aprovecharon el período de expansión de la economía mundial que continuó hasta los años setenta, hacia fines de los años cincuenta se advierte la detención del crecimiento económico y el estancamiento industrial, señales de un agotamiento estructural cuya percepción puede contribuir a explicar la derrota del partido de gobierno luego de 93 años en el poder. El estancamiento productivo incentivó un proceso inflacionario que contribuyó al deterioro del Estado de

Bienestar. Sobre esta base se explica el prolongado estancamiento de la economía y la ausencia de un modelo de desarrollo hegemónico hasta los años setenta.

Con el objetivo de revisar el tema del proceso de crecimiento industrial durante la ISI, este trabajo realiza un muy breve estado de la cuestión a partir de un relevamiento de las interpretaciones del proceso para en el apartado dos detallar una crítica de las fuentes cuantitativas para su estudio y su uso en los trabajos previos. El apartado tres presenta la evolución agregada de la industria en relación con la economía en general y en particular con otros sectores de actividad. Posteriormente, se analizan los enfoques de clasificación de los sectores industriales y se presenta un avance en la descripción del desempeño de las diferentes ramas industriales, de su comportamiento en relación al empleo y se finaliza discutiendo dos asuntos ligados a la productividad: la relación entre el crecimiento del producto y la productividad y la relación entre remuneraciones y productividad.

## **1. Antecedentes**

Los primeros trabajos que encararon el análisis del proceso de industrialización fueron contemporáneos al inicio del estancamiento industrial y se basaron en el relevamiento estadístico y el análisis y diagnóstico sobre la economía uruguaya desde 1935 realizados por la Comisión de Inversión y Desarrollo Económico (CIDE) a comienzos de la década sesenta, desde un ángulo estructuralista y con gran influencia de los planteos de CEPAL. En los mismos años, en el ámbito del Departamento de Investigaciones Económicas del BROU, se iniciaba la estimación de las Cuentas Nacionales.

Si bien algunos de estos trabajos aluden en sus análisis a los años treinta, lo hacen generalmente con el criterio de antecedente histórico, centrandó su investigación en la crisis que se inicia en los cincuenta y culmina en los sesenta, expresada principalmente en el fenómeno inflacionario que impactó a esta generación. Entre las contribuciones más destacadas publicadas en los años cincuenta y sesenta se encuentran las de Luis Faroppa (1965) e Israel Wonsewer (1959), y los de algunos economistas más jóvenes como Enrique Iglesias y Mario Buchelli, entre otros, en general realizadas desde un enfoque cepalino.

Años después y desde un ángulo dependentista, se cuenta con los trabajos del Instituto de Economía, en especial “El Proceso Económico del Uruguay” (1969) y la serie de Estudios y Coyuntura editados entre 1970 y 1973. “*El Proceso...*” centra su análisis en desarrollo industrial, que fue posible durante una excepcional etapa histórica signada por el debilitamiento de los lazos de dependencia, y que se revertió en la medida que los países industrializados se reconstruyeron y retomaron el dominio del comercio mundial.

También del Instituto de Economía provino el estudio del desarrollo industrial entre 1930 y 1947 realizado por J. Millot, C.Silva y L. Silva (1973) en una obra pionera para la Historia Económica uruguaya, en la que se destaca la perspectiva histórica del enfoque.

En la siguiente década, y desde el campo histórico, se elaboraron dos historias de la industria uruguaya con gran recaudo de información, las de Lamas-Piotti de Lamas (1981) y de R. Jacob (1981).

En 1991 el estudio de la industria desde la perspectiva de la Historia Económica se enriquece con el aporte de Luis Bértola, que estudia la industria uruguaya entre 1913 y 1961 con un enfoque sectorial, constituyendo el antecedente más inmediato de nuestro objetivo de estudio.

Finalmente, cabe señalar la contribución al estudio del desempeño de gran parte del sector industrial realizada por este equipo en la investigación que da lugar a la estimación del PBI del Uruguay entre 1900-1955 (Bertino-Tajam, 1999).

## **2. Fuentes y metodología para la construcción de la serie de desempeño industrial**

Las fuentes primarias con que se cuentan en el período son censos industriales e índices de la evolución de diversas variables de la actividad industrial. Los censos del período son los de 1930 y 1936. El Censo de 1930 se conoce en la versión corregida para hacerlo comparable con el Censo de 1936. Este último es considerado confiable y sumamente útil por su importante desagregación y cantidad de variables consideradas. Luego no hay censos industriales finalizados hasta 1968. Los precensos industriales de 1948 y de 1951 no son considerados confiables, salvo lo que respecta a la industria textil y, parcialmente el lo referente a las variables sobre establecimientos y personal ocupado.

En cuanto a los índices de actividad industrial, ha sido muy importante para la construcción de las series contar con el “Índice de la evolución de las principales variables de la actividad industrial entre 1938 y 1947” de la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Industria y Trabajo (MIT). Fue elaborado en base a la evolución de las empresas industriales que en 1936 ocupaban a más de 50 obreros. Esta fuente fue utilizada por primera vez por Millot-Silva y Silva (1973), autores que, aun señalando sus errores y omisiones, la consideraron válida. Es la serie se toma en este trabajo para dichos años.

Entre 1948 y 1955 no se cuenta con series primarias confiables. Entre 1954 y 1960 la Dirección de Industrias del MIT elaboró el Registro Industrial, que fue publicado “Estadísticas Retrospectivas” de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DGEyC 1965), cuyos resultados coinciden en general con Cuentas Nacionales del BROU.

Para el período 1948-1954 se han discutido dos estimaciones: la realizada por la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) y la del Instituto de Economía (1973). Comparando ambas estimaciones, Bértola (1961) construye una serie que se basa en la metodología utilizada por la CIDE, en función que recogería el crecimiento de las industrias “dinámicas” en esos años. Dicha serie es adoptada en este trabajo para los años señalados.

Se cuenta también con el trabajo realizado por este equipo de investigación (Bertino-Tajam, 1999) para la estimación del PBI 1900-1955. El PBI industrial fue estimado de acuerdo al desempeño de la muestra de las ramas industriales que se pudieron calcular, que representaban en 1955 el 68 % del VBP estimado por Cuentas Nacionales del

BROU para el total de la industria en dicho año. Como en la muestra no se pudo incluir algunas ramas modernas de gran dinamismo en el período posterior a la 2°GM se relativizaron sus resultados para dichos años.

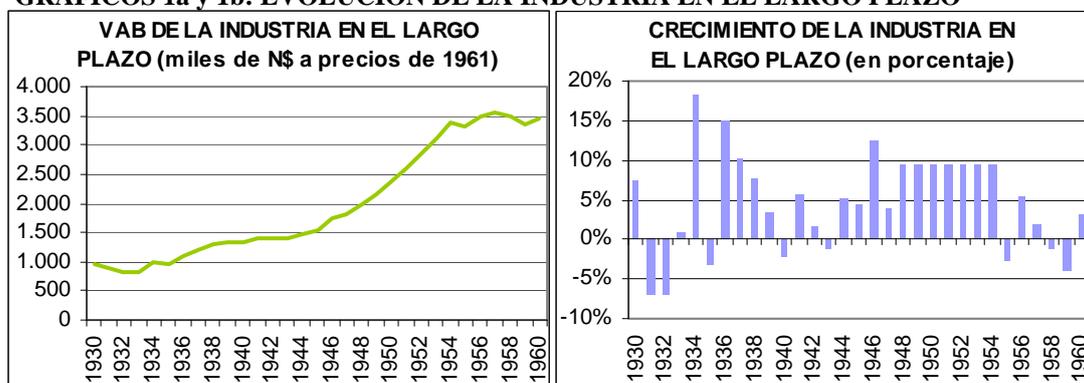
La serie de desempeño industrial que se utiliza en este trabajo parte de los resultados estimados por Cuentas Nacionales para 1955 a precios constantes de 1961. Dichos valores son llevados hasta 1930: entre 1955 y 1945 de acuerdo a la variación estimada en Bértola (1961), entre 1945 y 1938 de acuerdo a Millot, Silva y Silva y entre 1937 y 1930 según Bertino y Tajam (1999).

Finalmente se advierte que esta serie se usa para el estudio del desempeño general, en cambio para el estudio sectorial que requiere la información desagregada por rama, se utiliza la serie del MIT para los años 1954-59 que, si bien similar, no presenta los mismos valores que las de cuentas nacionales.

### 3. Una visión general del comportamiento de la Industria 1930-1960

Tal como fuera planteado, el período 1930-1960 incluye al período de más elevado crecimiento industrial en Uruguay, lo que corresponde con el período de Industrialización por Sustitución de Importaciones. Como se presenta en el Gráfico 1a, el valor agregado de la industria de Uruguay creció fuertemente en el período alcanzando una tasa acumulativa anual de 4,7%. Si bien esta tasa representa un promedio del crecimiento el Gráfico 1b permite divisar un crecimiento positivo y relativamente equilibrado durante todo el período.

**GRÁFICOS 1a y 1b: EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA EN EL LARGO PLAZO**



Fuente: Elaboración propia en base a Boletines Estadísticos del BCU y Bertino y Tajam (1999)

Sin embargo, más allá de esto es posible identificar diferentes comportamientos en subperíodos. Así el crecimiento más rápido de la industria uruguaya parece concentrarse en el período 1943-1956 en el cual la tasa de crecimiento acumulativa anual fue de 7,3%. En el período 1930-1936 el crecimiento fue de 2,4%, y de 3,5% durante el período 1936-1943. Por último, los últimos dos años del período señalan una caída del producto industrial con una tasa de -1,2%.

Analizando este desempeño en relación al crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) y de otros sectores de actividad permite dar un marco a este desempeño. El Cuadro 1 señala como la Industria Manufacturera creció en el período 1930-1959 por encima del desempeño del PBI y que en los sub-períodos planteados su comportamiento también

fue mejor que el de la actividad global, creciendo más hasta el año 1956 y posteriormente cayendo menos que la actividad global.

**CUADRO 1 EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA INDUSTRIA**

	1930-1936	1936-1943	1943-1956	1956-1959	1930-1959
Agropecuaria	-3,6%	-0,9%	3,2%	-4,6%	0,0%
<b>Industrias Manufactureras</b>	<b>2,4%</b>	<b>3,5%</b>	<b>7,3%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>4,4%</b>
Electricidad, Gas y Agua	6,2%	6,3%	9,2%	3,5%	7,3%
Construcción	-11,1%	0,9%	7,9%	-3,8%	0,8%
Transportes y Comunicaciones	-3,2%	1,9%	8,1%	-1,9%	3,1%
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>-2,3%</b>	<b>0,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>2,2%</b>

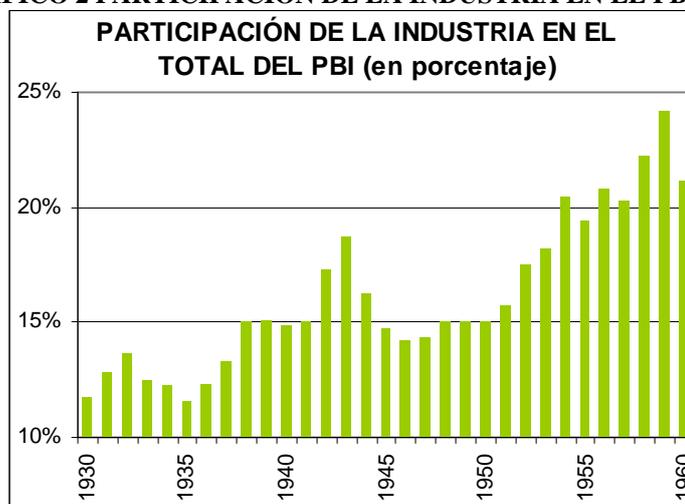
Fuente: Elaboración propia en base a Boletines Estadísticos del BCU y Bertino y Tajam (1999)

En relación a otros sectores de actividad, el desempeño de la industria fue significativamente mejor que el desempeño del agro en ese período, que como muestra el Cuadro 1 presenta un crecimiento nulo durante el período de la ISI, aunque presenta un crecimiento relativamente elevado en el subperíodo 1943-1956.

La construcción, como era de esperar, manifestó un comportamiento más procíclico que la industria manufacturera. Durante el primer subperíodo 1930-36 (-11,1%) y el cuarto (-3,8%) la construcción presentó una marcada caída y en los otros períodos crecimientos de 0,9% y de 7,9% respectivamente. Similar comportamiento presentó el sector transporte y comunicaciones, con un crecimiento muy significativo (8,1%) durante el período de 1943-1956. Por su parte, el sector de Electricidad, Gas y Agua (EGA) es el que presenta el comportamiento más dinámico en todo el período, creciendo a tasas muy elevadas en los primeros tres subperíodos (6,2%, 6,3% y 9,2% respectivamente) y logrando el crecimiento aún en el subperíodo de caída del producto.

Este comportamiento diferencial en conjunto con los cambios en los precios relativos cambió fuertemente la participación de la industria en el período. Así si bien Uruguay era uno de los países con mayor participación de la industria hacia comienzos de los años 30, este porcentaje era relativamente bajo en comparación con los niveles que la industria alcanzaría después del proceso ISI.

**GRAFICO 2 PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EL PBI**



Fuente: Elaboración propia en base a Boletines Estadísticos del BCU y Bertino y Tajam (1999)

Hacia comienzos de la década de los treinta la industria representaba aproximadamente el 12% del PBI, alcanzando en el año 1943 un máximo relativo de 19%. Sin embargo, el ya comentado fuerte crecimiento de otros sectores de actividad (EGA, Construcción y Transporte y Comunicaciones) y el aumento de los precios de las materias primas genera una caída de la participación de la industria en el PBI hasta comienzo de los años cincuenta. Sin embargo, el crecimiento industrial logró en esta década aumentar su participación en el producto que alcanzó 20% aproximadamente en 1957, y continuó aumentando durante los años posteriores aun cuando el PBI y el producto industrial se encontraban en caída.

#### **4. El desempeño sectorial de la industria**

El mercado de la industria de un país o de una región determinada está compuesto por la interrelación de un conjunto de mercados de ramas, subsectores y aun de productos, mercados cuya elasticidad y alcance se transforma incesantemente. Por esto, el estudio sectorial de la industria permite profundizar en los factores determinantes de su desempeño, analizando sus diferentes comportamientos en función de su componente tecnológico y de los mercados demandantes.

En esta sección se pasa revista en forma crítica a algunos enfoques utilizados para agrupar las ramas industriales. No obstante esto, se opta por realizar el análisis de las series de desempeño sectorial de la industria en función del resultado obtenido por las ramas industriales en dos variables claves, el crecimiento del valor agregado y de la productividad.

##### **4.1 Los criterios de clasificación de la industria**

En un trabajo anterior se discutieron los criterios utilizados desde distintos enfoques para la clasificación de los distintos sectores de la industria manufacturera y su posibilidad de aplicación a la industria uruguaya durante el periodo ISI.(Bertino, 2009). En esta sección se sintetizan los principales aspectos de dicho estudio.

Los criterios de clasificación que serán reseñados a continuación, en su mayoría han estado referidas a nuestro período de estudio, ya sea porque fueron elaboradas en forma contemporánea o en los años inmediatamente posteriores (CEPAL, CIDE, Faroppa, Instituto de Economía), o porque se trataron de trabajos realizados desde la óptica de la Historia Económica, en los casos de Millot, Silva y Silva que estudiaron el período 1930-1947 en su trabajo publicado en 1973, y el de Bértola que abarcó el período 1913-1961 en la publicación de su tesis en 1991. Al final, se referirán, en cambio, los criterios establecidos en trabajos recientes de la CEPAL, en los que para indagar en los procesos de creación, difusión y adaptación del cambio técnico, se clasifica a los sectores industriales según el factor de producción usado más intensamente, como intensivos en recursos naturales, fuerza de trabajo o difusores de conocimiento

##### ***Industrias tradicionales y dinámicas, competitivas y no competitivas***

La CEPAL, en sus obras contemporáneas al desarrollo de la industrialización sustitutiva, utilizó un criterio de clasificación clásico en los análisis de la economía industrial, distinguiendo entre ramas dinámicas y tradicionales (CEPAL, 1966). Las

primeras se definen por la producción de artículos de consumo final de escaso valor agregado, aprovechando las ventajas comparativas de la posesión de materias primas baratas o del bajo precio de las remuneraciones de la fuerza de trabajo, y por la escasa elasticidad de la demanda de dichos productos. Por el contrario las industrias dinámicas se caracterizan por la mayor elasticidad de la demanda y por la participación en el producto de bienes intermedios y de capital. La creciente participación de ramas dinámicas en la estructura industrial se considera como la manifestación de la diversificación y ensanchamiento de la base de la estructura industrial. En el Cuadro 2 se detallan las ramas industriales clasificadas.

### **Cuadro 2 Industrias tradicionales y dinámicas**

<b>TRADICIONALES</b>	<b>DINÁMICAS</b>
Productos alimenticios	Minerales no metálicos
Bebidas	Papel, cartón y sus productos
Tabaco	Imprenta
Textiles	Caucho y sus manufacturas
Industria del vestido	Industria química
Cuero y sus manufacturas	Industria Metalúrgica
Muebles y accesorios,	Máquinas y aparatos eléctricos
Madera y corcho	Vehículos y equipos de transporte
	Derivados del petróleo

El enfoque de la CEPAL tuvo una amplia influencia en América Latina. En Uruguay fue el criterio taxonómico aplicado en los años sesenta por la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE), en sus estudios sobre la industria manufacturera uruguaya y la planificación para su desarrollo (CIDE, 1965). Sus series estadísticas agrupadas con el criterio tradicionales - dinámicas, fueron utilizadas por los economistas de que abordaron el análisis de la industria en las décadas siguientes, así como por los técnicos del BROU cuando iniciaron la elaboración de las Cuentas Nacionales.

Luis Faroppa aunque puso el acento en el tipo de producción propio de las ramas tradicionales y las ramas dinámicas, productos finales en el primer caso y bienes intermedios y de capital en el segundo, utilizó también, refiriéndose no sólo a la industria sino al conjunto de la economía, la distinción entre bienes competitivos y no competitivos (que requerían protección estatal), distinción fecunda, que estuvo presente en todos los enfoques posteriores.

En los años siguientes vio la luz una obra de elaboración colectiva del Instituto de Economía, “El Proceso Económico de Uruguay”, de gran influencia y significación en la cosmovisión de la época, que adoptando la propuesta de Faroppa entre actividades competitivas y no competitivas o de protección necesaria. En otro trabajo del Instituto de Economía de 1973, Millot, Silva y Silva, desde una óptica de Historia Económica estudia la industria sustitutiva hasta 1947 y discute la utilidad de la clasificación antes descrita.

*“La clasificación de la CIDE no se adapta a la realidad de los países dependientes de América Latina sino a la producción de los países desarrollados, en los cuales las industrias dinámicas (producción de máquinas y de máquinas herramientas, petroquímica, electrónica, etc.), son las más importantes y su producción tiene un gran efecto multiplicador sobre la economía en su conjunto. En los países de escaso desarrollo industrial como Uruguay, estas industrias no pueden ser consideradas actividades dinamizantes, aunque su desarrollo constituya un cierto indicador de la profundización del desarrollo industrial – como lo pueden ser también ciertas ramas tradicionales”.*

A pesar de estas críticas, en función de la información de que disponían, agruparon a los sectores industriales de acuerdo a la clasificación utilizada por la CIDE, con algunos cambios importantes como la distinción de la carne, principal actividad industrial exportadora en el período, del grupo de las industrias tradicionales; así como, distinguiendo a la industria textil, de gran crecimiento en el período, del comportamiento de las industrias tradicionales.

En general, estas críticas se pueden considerar correctas. Esta clasificación se origina en el estudio del proceso industrial en los países centrales, por lo que no se adapta completamente al proceso en los países dependientes y de industrialización tardía, como Uruguay. La industria textil, que fue la principal industria en el origen de la revolución industrial en Europa, tuvo un desarrollo tardío en el Río de la Plata, a diferencia de otros países de América Latina como Brasil y México (S. Haber, 1999). Debido a ese retraso, atraviesa su mayor desarrollo en el período ISI, siendo una de las ramas de mayor crecimiento en el período.

Las dificultades en la inserción internacional en los años sesenta y setenta y el fracaso relativo de las exportaciones protegidas de productos industriales (lana peinada en tops y luego manufacturas de cuero), pueden haber contribuido a focalizar la atención en la jerarquización de las diferencias determinadas por el destino de los bienes.

En el marco del agotamiento del proceso de industrialización sustitutiva en Uruguay, el acento en los distintos trabajos se ubica nuevamente en la industrialización de la materia prima nacional, aumentando el valor agregado de las exportaciones.

Siguiendo la línea conceptual de algunos trabajos de Faroppa y fundamentalmente del *Proceso Económico del Uruguay*, en cuanto a la distinción entre industrias competitivas y de protección necesaria, otros trabajos colectivos del Instituto de Economía previos al golpe de Estado y a la intervención de la Universidad de la República en 1973, avanzaron en el mismo sentido. Partiendo de un análisis no restringido a la industria sino al conjunto de la economía, consideraron, además de las actividades competitivas internacionalmente y las de protección necesaria, un tercer grupo formado por aquellas actividades que eran competitivas a nivel nacional o que no estaban expuestas a la competencia de productos importados. Partiendo de estos conceptos, clasifican a la producción en cinco sectores bien diferenciados. El sector competitivo estaba compuesto por la cadena agroindustrial de origen pecuario extensivo, constituida por la producción primaria, los transportes y servicios conexos y las industrias frigorífica, del

cuero y textil lanera. El sector no competitivo o de protección necesaria lo formaba la industria sustitutiva de importaciones que utilizaba materia prima importada.

Los otros tres sectores competitivos a nivel nacional o no expuestos a la competencia extranjera estaban formados por: a) Las producciones agrícola y ganadera intensiva y la industrialización de sus productos, los transportes y servicios conexos; integraban el grupo el conjunto de industria contenidas en los sectores alimentos (sin industria frigorífica) y bebidas, de la clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU); b) La industria de la construcción y la industria manufacturera productora de sus insumos (minerales no metálicos) y los transportes y servicios conexos; c) La producción de energía y los transporte y servicios conexos.

Lo más significativo de esta clasificación ha sido destacar los vínculos entre el sector primario e industrial, las cadenas productivas agroindustriales. Inició un camino fértil de investigación, realizada principalmente en los centros privados de investigación durante la dictadura y continuada en los años ochenta y noventa, especialmente por los trabajos del Centro de Investigaciones Económicas (CINVE).

### ***El origen de los insumos, el destino de los productos***

En varios trabajos originados en CINVE, en esta línea de pensamiento, se elabora una propuesta de clasificación específica para la industria manufacturera, basada en el origen y grado de elaboración de los insumos y en el destino de producto. Se clasifica el origen de los insumos en tres categorías, productos primarios del agro, insumos industriales nacionales e insumos industriales importados, y el destino del producto en otras tres categorías, no exportadoras, moderadamente exportadoras y fuertemente exportadoras, construye en un cuadro de doble entrada una clasificación de la industria manufacturera en nueve sectores.

Esta clasificación tiene en cuenta aspectos como los recursos naturales, la competitividad y el valor agregado por la manufactura, y es usada actualmente en estudios sobre el desempeño industrial (Bittancourt, 2006).

Desde un enfoque de Historia Económica, Luis Bértola realizó en 1991 en su tesis de doctorado, un enfoque sectorial de la industria manufacturera entre 1913 y 1961, haciendo una revista crítica de las diferentes clasificaciones descriptas antes, y planteando su propuesta de taxonomía industrial.

Su clasificación, como plantea el autor, presenta grandes similitudes con la del Instituto de Economía de 1973, aunque con las peculiaridades de constituir un estudio específico sobre la industria, su carácter de largo plazo, y una intensa investigación de las fuentes existentes para la reconstrucción empírica de sectores y períodos.

Aceptando la relevancia de la distinción entre ramas competitivas y no competitivas, remarca la variación en el tiempo de la competitividad de un bien y pone en duda su utilidad práctica (p.55):

*“Las ramas tradicionales que se suponen competitivas pueden no serlo en realidad. Es más, muchas han demandado permanentemente la protección del Estado para su desarrollo”*

Del análisis conceptual de los criterios a utilizar para la clasificación sectorial de la industria manufacturera, concluye en la consideración de tres criterios: a) La producción de bienes de capital, intermedios y de consumo, b) El destino de la producción (mercado interno o exportación), c) El origen de las materias primas usadas (nacional o importado).

De la confrontación de los criterios de clasificación con la matriz de insumo-producto industrial de 1961, concluye clasificando a las industrias en cinco sectores: I) Industrias que utilizan materia prima nacional y exportan una parte significativa de su producción; II) Industrias que utilizan predominantemente materia prima nacional con destino al mercado interno; III) Industrias procesadoras de minerales no metálicos, utilizan materias primas nacionales con destino a la construcción (mercado interno); IV) Industrias que utilizan predominantemente materia prima importada con destino al mercado interno; V) Refinería de petróleo.

El trabajo realiza algunos ajustes a la clasificación censal de las ramas para conformar el sector exportador. Este se conformaba con la industria frigorífica (que se restó del sector alimentos y bebidas) al comienzo del período, al que se le fue agregando la industria del cuero, la textil lanera (que se restó de la industria textil) y la de aceite de lino desde 1943, que provenía de la industria química.

Se puede considerar que el criterio basado en el origen de los insumos y el destino de la producción, puede ajustarse a la realidad uruguaya del período ISI, aunque creemos necesario utilizar series de comercio exterior a un nivel de desagregación que no disponemos a la hora de realizar este trabajo, más allá de trabajos puntuales que se hayan hecho para algunas ramas en particular.

El agrupamiento de un sector exportador realizado por Bértola, significa un avance en relación a los agregados establecidos en las fuentes. No obstante es necesario no perder de vista que la producción de la industria de la carne tuvo cada vez más como destino predominante el mercado interno, y que la textil lanera recién en la década cincuenta tuvo un porcentaje significativo de exportaciones.

### ***Nuevos enfoques: Las características tecnológicas de la producción industrial***

En los últimos años se han elaborado nuevos criterios de clasificación sectorial, inspirados en la trayectoria reciente de las industrias manufactureras, y orientados desde un enfoque shumpeteriano, al análisis de la oferta, las características tecnológicas de la estructura industrial. En este sentido la CEPAL, adopta la taxonomía propuesta por Katz y Stumpo en 2001 (Cepal, 2007). En ella, y de acuerdo al factor de producción usado más intensamente, se clasifica a los sectores industriales como intensivos en recursos naturales, intensivos en mano de obra o intensivos en ingeniería. La participación de los sectores intensivos en ingeniería en el valor agregado de la industria sería el principal indicador de las *capacidades tecnológicas*. Este grupo se asemeja al de industrias dinámicas pero es más restringido, incluye solo a las industrias químicas y metalúrgica, clasificando a imprenta, minerales no metálicos y Caucho en Intensivas en mano de obra y a Papel y Petróleo en Intensivas en Recursos Naturales.

Esta taxonomía fue aplicada por CEPAL (2007) para el estudio de la industria de varios países desde 1960 en adelante. En Fleitas (2009) se realizó un estudio de la productividad de Argentina, Brasil y Uruguay, en términos comparativos con Estados Unidos, utilizando esta clasificación para el período.

**Cuadro 3**

<b>Nueva CEPAL</b>		
<b>Industrias Intensivas en Recursos Naturales</b>	<b>Industrias Intensivas en Mano de Obra</b>	<b>Industrias Difusoras de Conocimiento</b>
Productos alimenticios Bebidas  Tabaco Muebles y accesorios, Madera y corcho Papel, cartón y sus productos Derivados del petróleo y del carbón	Textiles Industria del vestido  Imprenta  Cuero y sus manufacturas  Caucho y sus manufacturas  Minerales no metálicos	Industria química Industria Metalúrgica Máquinas y aparatos eléctricos Vehículos y equipos de transporte

Esta clasificación parece más útil para el estudio específico de aspectos vinculados a la evolución tecnológica de la industria que para el análisis general del desempeño de la industria uruguaya en el período ISI. En este sentido, no resulta adecuado ubicar en la misma categoría, intensivas en recursos naturales, a las industrias de alimentos y bebidas y las del caucho y del papel. Estas últimas son industrias que elaboran materia prima importada, por lo que la ventaja comparativa presente en las primeras está ausente en ellas. Son industrias protegidas, natural e institucionalmente.

Este relevamiento parecía indicar que no existen enfoques exentos de inconvenientes, debido a las ambigüedades que presentan en cuanto a la clasificación de los sectores industriales. Parecería que a los efectos de comprender mejor los determinantes del desarrollo industrial y su transformación, fuera necesario una mayor desagregación, agotando las posibilidades de un mayor conocimiento de la dinámica de la producción al interior de cada rama industrial y de las condiciones de competencia en los mercados en los que actúa cada producto. Así como también el conocimiento de las empresas, sus capacidades de innovación y sus capacidades organizativas para adaptarse o no a los cambios de los mercados.

#### **4.2 El Valor Agregado Bruto industrial por ramas**

El VAB se incrementó en la industria a una tasa de 4.5 % entre 1936-1959 (6,8% en el período de aceleración entre 1943 y 1956). En los años siguientes se advierte decrecimiento en casi todas las ramas, con un promedio de -3,4 % de variación del VAB, que se manifiesta también en otras variables (valor bruto de producción, masa salarial, productividad), salvo el número de trabajadores, que continúa creciendo. Las excepciones son la rama del Papel con un gran crecimiento en esos años de caída industrial, que además se acompaña de incremento de la productividad, y la Química con un moderado crecimiento y sin pérdida de productividad (ver Cuadro 4).

La tasa de crecimiento es superior en las ramas “dinámicas” con respecto a las ramas tradicionales y por lo tanto superior al promedio de la industria manufacturera. Lo mismo sucede con las ramas clasificadas por la Nueva Cepal como Difusoras de Conocimientos.

El intenso crecimiento de la rama textil asemeja su comportamiento entre 1936 y 1947 al de las ramas dinámicas. En los años siguientes su ritmo se desacelera, creciendo por debajo del resto de la industria, asemejándose a las tradicionales en la evolución de su VBP y especialmente del VA. En los últimos años del período la textil crece menos que las tradicionales.

**Cuadro 4**

AÑOS	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTIVIDAD				
	ESTRUCTURA					TASA ACUMULATIVA ANUAL					TASA ACUMULATIVA ANUAL				
	1930	1936	1943	1956	1959	1930-1936	1936-1943	1943-1956	1956-1959	1936-1959	1930-1936	1936-1943	1943-1956	1956-1959	1936-1959
<b>TOTAL INDUSTRIA</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>5,8</b>	<b>4,5</b>	<b>6,8</b>	<b>-5,1</b>	<b>4,5</b>	<b>2,9</b>	<b>1,0</b>	<b>2,9</b>	<b>-11,6</b>	<b>0,3</b>
<b>MANUFACTURERA</b>	<b>25,9</b>	<b>29,3</b>	<b>27,1</b>	<b>21,7</b>	<b>24,1</b>	<b>8,0</b>	<b>3,3</b>	<b>5,0</b>	<b>-1,9</b>	<b>3,6</b>	<b>5,6</b>	<b>-1,2</b>	<b>2,4</b>	<b>-8,1</b>	<b>-0,1</b>
Bebidas	9,9	13,1	12,6	12,8	10,0	10,9	3,8	6,9	-12,6	3,2	3,9	0,4	1,3	-13,7	-1,1
Tabaco	4,1	3,8	2,9	2,6	2,7	4,5	0,5	6,0	-4,3	2,9	4,5	2,1	6,1	-4,7	3,4
Textiles	4,3	7,9	9,4	10,4	9,7	17,1	7,1	7,6	-7,4	5,4	-1,6	3,0	0,0	-10,7	-0,6
Industria del vestido	9,9	7,1	6,5	5,7	5,5	0,2	3,1	5,7	-6,3	3,2	3,0	-1,0	-1,6	-17,7	-3,7
Muebles y accesorios, Madera y corcho	8,0	3,9	3,5	3,4	3,4	-6,3	8,1	3,9	-5,4	3,9	-1,8	-0,1	0,0	-11,6	-1,7
Papel, cartón y sus productos	1,0	1,4	1,6	1,6	3,5	10,9	6,9	6,6	24,3	8,8	6,4	0,3	2,1	13,1	2,9
Imprenta	3,6	4,0	3,5	3,9	3,8	7,7	2,6	7,6	-5,9	4,3	7,9	-0,2	3,6	-8,5	0,8
Cuero y sus manufacturas	6,6	5,3	3,8	1,5	1,7	2,2	-0,6	-0,6	-1,6	-0,7	-0,6	-1,6	4,9	-7,4	1,2
Caucho y sus manufacturas	0,4	0,7	0,5	5,7	3,1	18,2	-1,9	29,2	-22,7	11,1	-10,7	-4,4	14,1	-14,5	4,1
Química	4,1	4,6	4,7	4,8	6,5	7,8	4,9	6,9	4,9	6,0	3,0	-0,5	-0,1	0,5	-0,1
Minerales no metálicos	8,0	5,0	5,3	6,7	6,9	-2,2	5,5	8,7	-4,0	6,0	-2,2	0,0	4,0	-7,9	1,1
Metalúrgica	7,0	6,6	6,4	7,7	7,8	4,8	3,9	8,4	-4,6	5,2	0,3	-0,2	2,2	-7,2	0,2
Máquinas y aparatos eléctricos	0,7	0,9	s-d	3,0	3,6	10,4			0,3	11,1	0,9			-8,6	-0,9
Vehículos y equipos de transporte	5,5	4,9	5,1	2,6	1,7	4,0	5,1	1,4	-17,6	-0,2	-4,0	0,4	-2,6	-32,6	-6,3
Derivados del petróleo y del carbón (1)	s-d	s-d	4,7	5,9	3,4				-10,5	-0,8			0,6	-23,7	-6,3
Otras industrias	1,1	1,5	2,3	2,8	2,7	12,0	11,3	8,4	-7,1	7,1	4,0	-0,2	-0,4	-8,1	-1,4

(1) Las tasas de variación fueron calculadas desde 1938. Entre 1938 y 1947 la productividad se calculó sobre el número de obreros, por no disponer de datos sobre empleados.

Fuente: Censo Industrial 1936, Millot, Silva y Silva, Estadísticas Retrospectivas del Uruguay 1961, Cuentas Nacionales 1965, Censo Industrial 1968.

Fuente: Elaboración Propia en base a Apartado 2.

En cuanto a la estructura industrial, las ramas dinámicas pasaron del 28% en 1936 al 40% en 1959. Las tradicionales variaron del 70 al 57%, pero sin la textil pasaron de representar el 63% al 47% entre ambos extremos, acercándose en 1959 a la significación de las dinámicas. La textil llegó a representar 13% de la industria en 1947, luego disminuye su representación, que se ubica en 10% en 1959.

Si dividimos a las ramas industriales entre aquellas que presentan un crecimiento por encima o por debajo de la media del crecimiento del VAB entre 1936 y 1959 (Cuadro 5), encontramos que las ramas de mayor crecimiento efectivamente son aquellas que la clasificación de la CEPAL denominó dinámicas, más la industria textil y sin incluir a la rama Petróleo (que tras el rápido crecimiento provocado por la instalación de la refinería, presenta una baja tasa de crecimiento) y a vehículos y equipos de transporte (en la que predominaban los talleres de reparaciones).

Salvo en los primeros años del período, en las industrias con mayor crecimiento del VAB, el promedio de trabajadores por establecimiento es mayor que en las que crecen menos.

El conjunto de las ramas que tienen un crecimiento mayor del VAB que la media, son las que experimentan un mayor crecimiento en todas las variables, a excepción del número de establecimientos dado que las ramas de menor crecimiento que la media, las que muestran un mayor aumento en el número de establecimientos.

En cuanto al crecimiento de la productividad (entendida como la relación entre el VA y el número de trabajadores), las industrias llamadas tradicionales presentan un mejor desempeño, aunque con un peor desempeño del ritmo de crecimiento, que las industrias “dinámicas”.

### **4.3 La fuerza de trabajo por ramas industriales**

El número de trabajadores creció a una tasa .a.a. de 5% entre 1936-59. El mayor crecimiento es en las industrias “dinámicas” y en la textil. El menor en las “tradicionales”.

Entre ambos años, las ramas “dinámicas” ocuparon entre el 31% y 38% de los trabajadores. Las “tradicionales” entre 68 y 60%. Restándole la textil su participación disminuye a 57% y 46%. La rama textil ocupó entre 11 y el 15 % de los trabajadores y entre 1947 y 1954 su número creció a una tasa del 11% anual.

Si bien un porcentaje creciente de los trabajadores se van concentrando en las fábricas, el promedio de trabajadores por establecimiento muestra la persistencia del trabajo artesanal y del taller. Dicho promedio fluctuó durante el período demarcado entre 6 y 8 trabajadores por establecimiento.

Este nivel general esconde diferencias importantes. En las ramas de la vestimenta, la madera, el cuero y la metalúrgica el promedio era inferior al general. En bebidas, productos alimenticios y minerales no metálicos el promedio se ubicaba cercano al general y duplicando a éste se encontraba el de imprenta, caucho y química. En las ramas en que predominaban los grandes establecimientos se elevaba: entre 21 y 55 trabajadores en la textil, 24 y 37 en el tabaco, 21 y 43 en el papel, sin contar la rama “derivados del petróleo y del carbón” en la que dominaba la concentración de los trabajadores en ANCAP (promedio entre 108 y 185 trabajadores).

También la división en ramas esconde diferencias importantes. Cuando la desagregación nos permite mirar al interior de las ramas se pueden observar grandes diferencias e identificar la concentración fabril. Los núcleos más importantes a mencionar: en alimentos los 4 grandes frigoríficos con 2500 trabajadores promedio cada uno, en bebidas las 3 grandes fábricas de cerveza, en minerales no metálicos las fabricas de vidrio, en textiles las fabricas de hilados y tejidos, en papel y sus manufacturas las fábricas de papel. Aún en ramas como la metalúrgica, caracterizada por el predominio de pequeños talleres se encuentra cierta concentración en subramas como metal básica y productos metálicos.

En las ramas tradicionales el promedio de trabajadores por establecimiento era algo superior al de las dinámicas, pero si excluimos de aquellas a la textil, la diferencia tiende a desaparecer.

## 6. VAB y Productividad

Tras haber analizado el comportamiento del valor agregado bruto y del empleo por rama de actividad, en este apartado se clasificarán las ramas industriales considerando la evolución conjunta del VAB y de la productividad, (ver Cuadro 5). Esta clasificación informa si las ramas que presentaron un mayor crecimiento lo hicieron a una tasa de productividad elevada o si por el contrario fueron las ramas de menor velocidad de crecimiento las que incrementaron más la productividad. La tasa de crecimiento media del VAB de cada rama se compara con la tasa media de crecimiento del VA total manufacturero entre 1936 y 1959 (4,5%) y la tasa de crecimiento media de la productividad de cada rama con la productividad media del total industrial entre dichos años (0,3%).

**Cuadro 5**

<b>CLASIFICACION PRODUCTIVIDAD - VAB 1936-1959</b>		
	<b>Menor incremento que la media de productividad</b>	<b>Mayor incremento que la media de productividad</b>
<b>Crece menos que la media del VAB</b>	<b>Productos alimenticios Bebidas Muebles y accesorios, Madera y corcho Vestimenta y calzado Vehículos y equipos de transporte Derivados del petróleo y del carbón</b>	<b>Imprenta Tabaco Cuero y sus manufacturas</b>
<b>Crece más que la media del VAB</b>	<b>Textiles Química Metalúrgica Máquinas y aparatos eléctricos</b>	<b>Minerales no metálicos Papel, cartón y sus productos Caucho y sus manufacturas</b>

Fuente: Elaboración Propia

Así, esta clasificación utiliza el propio desempeño de las ramas en cuanto a crecimiento y productividad para agrupar las ramas industriales en 4 categorías:

- a) las que su VA y su productividad varían por encima de sus respectivas medias,
- b) las que ambas categorías se mueven por debajo,
- c) las que incrementan por encima de la media su VA y por debajo de la media su productividad y
- d) las que lo hacen en sentido opuesto: por debajo de la media el VA y por encima la productividad.

En las dos categorías caracterizadas por mayor crecimiento del VAB (con mayor o menor crecimiento de la productividad) se ubican las que la VIEJA CEPAL ha

clasificado como industrias dinámicas y la textil, que como se vió antes tiene un desarrollo tardío en Uruguay (también en Argentina) por lo que se encuentra en nuestro período en pleno proceso de desarrollo.

Entre las industrias dinámicas las ramas química y metalúrgica se ubican entre las de escaso crecimiento de la productividad, lo que podría estar relacionado con la pequeña escala promedio de producción, no adecuada a los cambios técnicos ahorradores de fuerza de trabajo. En cambio, las otras tres ramas “dinámicas”, papel, caucho y minerales no metálicos se ubican entre las de mayor crecimiento de la productividad. La razón podría estar en la importante escala utilizada en algunas producciones muy significativas de estas ramas, fabricación de papel, neumáticos y portland, respectivamente. En el caso de la industria textil, el resultado no sería tan determinante debido a la conjunción, al lado de las grandes fábricas de hilandería, tops y tejidos planos, de innumerables talleres especialmente en tejidos de punto y medias (Bertino, 2004)

Por otra parte, en las dos categorías con menor crecimiento del VAB (mayor o menor crecimiento de la productividad) se encuentran todas las ramas “tradicionales” (la mayor parte de la industria manufacturera uruguaya), menos la textil y, además algunas industrias clasificadas como dinámicas, imprenta, vehículos de transporte y petróleo y carbón y sus derivados. Salvo la industria del cuero, imprenta y especialmente tabaco que presentan productividad por encima de la media, todas presentan baja productividad, aunque en diferentes niveles (cuadro 5). Mientras que metalúrgica, química y alimentos se apartan poco de la media, la distancia es significativa y creciente en madera, vestimenta, construcción de vehículos y petróleo y derivados.

La rama principal de las industrias “tradicionales”, la de alimentos, encierra en su interior una variedad de subramas, de las que sólo tenemos información censal desagregada en 1936 y 1968. No obstante, a partir de estudios de ramas industriales y de la estimación del VA de algunas ramas (Bertino y Tajam, 1999), se puede enunciar algunas posibles explicaciones del comportamiento de la rama. En 1936 la principal subrama era la de la carne que, fue perdiendo significación en alimentos, ganándolo otros sectores como el molinero y el lácteo. La enorme complejidad de la rama y su incidencia, explican la ubicación cercana a la media de su productividad.

La industria del cuero atraviesa a partir de la gran depresión una importante caída, cuya salida se insinúa en los últimos años del período.

Las ramas que presentaban menor crecimiento de la productividad eran la de la madera y, crecientemente, la vestimenta, la construcción y reparación de vehículos y petróleo y derivados. Las tres primeras se explican por el carácter semiartesanal de la producción y en el caso de vehículos por contabilizarse talleres de reparaciones que más que una industria configuraban un servicio. En el caso de petróleo y sus derivados se explicaría por la importante inversión inicial y por el carácter estatal de ANCAP.

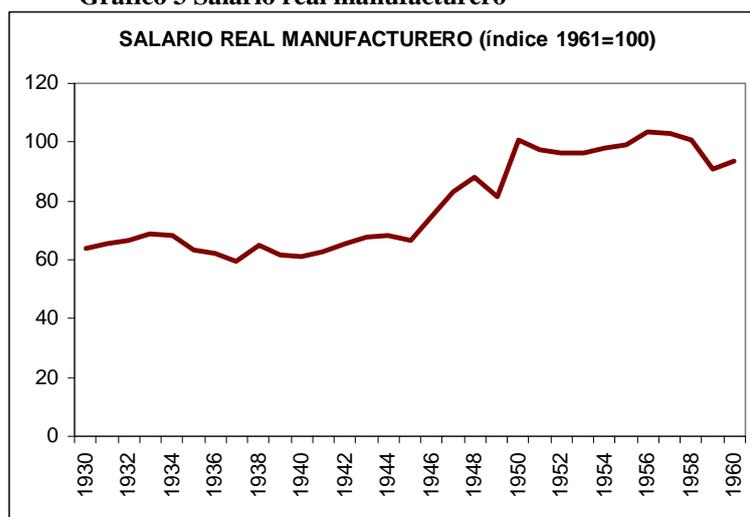
#### **4.5 Salarios y Productividad en la ISI**

Tras haber realizado una descripción del comportamiento de las ramas productivas, la presente sección discute un punto en relación a la productividad y el costo de la mano

de obra durante el período de industrialización acelerada. Para ello en primer lugar se presenta la evolución del salario real manufacturero en el período 1930-1960. Para ello se presenta la serie de Índice de Salario Real recientemente calculada por el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales (2010), en el cual se utilizan datos de Millot, Silva y Silva (1973) para el período anterior a 1947 (tal como se realiza en este trabajo) y después datos de Davrieux (1970), el cuál solo considera la evolución del salario real de la categoría laboral de “Oficial”. El hecho de que se utilice para la evolución de los salarios reales posteriores a 1947 el comportamiento de los “oficiales”, puede introducir problemas en el caso de que hayan existido cambios en la evolución relativa del salario de esta categoría con las del resto de las categorías laborales. Si este es el caso, la evolución de los salarios de los Oficiales no tiene por qué reflejar la evolución del salario real del sector.

De acuerdo a estos datos, el salario real presenta una caída durante los treinta para un posterior aumento, cada vez más acelerado durante la segunda mitad de los cuarenta. Este aumento acelerado coincide con la aplicación de los Consejos de Salarios. Sin embargo, ya a comienzos de los cincuenta, los salarios reales parecen estabilizarse en una nueva meseta, en la cual solo presentan variaciones leves, hasta una nueva caída sobre finales de los cincuenta. Tal como plantea Bértola (2004: 10) *“los Consejos de Salarios contribuyeron al proceso mediante el cual los salarios crecieron rápidamente hasta 1950 y a niveles históricos nunca retomados, pero sería un grueso error atribuir a los propios Consejos esos logros. La coyuntura internacional fue particularmente excepcional en lo que respecta a los términos de intercambio. Estos lograron niveles históricos aunque con fuertes fluctuaciones entre 1910 y 1950. Es totalmente acertado sostener que el clima político y social del que los Consejos formaron parte fueron decisivos para que el clímax de los términos de intercambio se derramara hacia los ingresos salariales, como lo demuestran coyunturas de altos precios internacionales sin impacto sobre los salarios. E igualmente cierto es que los salarios reales no hubiesen podido crecer como lo hicieron fuera del contexto de fuerte protección a la industria y de fuerte promoción de la inversión industrial, que permitió importantes aumentos de la productividad debido a las inversiones y la expansión de la demanda interna”*.

**Gráfico 3 Salario real manufacturero**



Fuente: Base de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales (2010)

En la literatura sobre el período, existe un debate sobre las causas de la creación de la Ley de Consejo de Salarios y en menor medida de sus consecuencias. Tras generar una

comisión parlamentaria que discutió las condiciones de vida de los trabajadores, el parlamento aprobó la Ley de creación de los Consejos de Salarios en 1943 (Ley 10.449). El informe de esa comisión parlamentaria concluía que *“existe un desequilibrio evidente entre el capital y el trabajo. Este no tiene amparo contra las bajas de salarios, contra los despidos y contra la falta de ambiente propicio dentro de la fábrica”* (DSCR, vol. 442, p. 32, tomado de Bértola 2004).

Algunas interpretaciones han visto la política de Consejo de Salarios, y sus efectos sobre la remuneración de los trabajadores, como una forma de generar demanda para el proceso de industrialización. De acuerdo al Proceso Económico del Uruguay (1969) *“las clases sociales expresadas por este movimiento –una especie de “neo-batllismo”– son las que tradicionalmente constituyen la base social del batllismo, con mayor peso del patronato y del proletariado industriales. Estos sellan una suerte de acuerdo con la Ley de Consejos de Salarios de 1943, como era lógico preverlo para una industria cuya expansión dependía del crecimiento del mercado interno, y por ende del nivel de ingreso y de su redistribución. Paralelamente, una política de subsidios tendió a presionar hacia abajo a los salarios en alza, hasta entonces deprimidos a la vez por la desocupación generada por la crisis, por el desabastecimiento de materias primas y bienes de capital provocado por la guerra y por la detención de la legislación social durante el período terrista”* (IECON, 1969: 155)

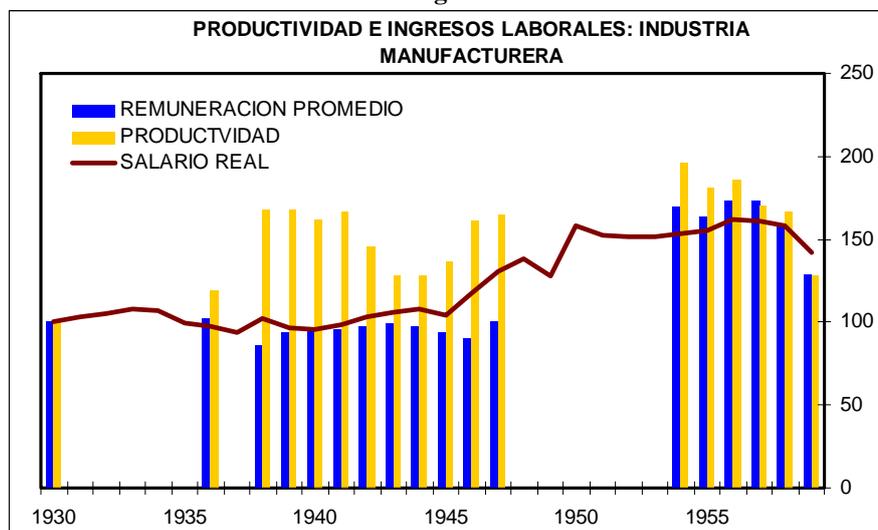
Tal como señala Bértola (1991, 2004), Finch (1989) ha criticado esta visión de que los Consejos de Salarios habrían sido un instrumento hecho para aumentar los salarios como forma de generar demanda para el desarrollo de la industria. Sin negar que este elemento puede ser una de las causas, Finch sostiene que la instauración de los Consejos de Salarios fue un fenómeno multicausal y que otras de sus explicaciones fue su contribución a la formalización del trabajo, la caída de los salarios reales por la inflación de la guerra, la escalada reformista que habría estado dormida durante el terrismo, la caída de la tasa de natalidad que era visto como un problema y la valoración positiva de los diferentes sectores políticos sobre los Consejos de Salarios, aun cuando esta valoración se sustentaba en diferentes intereses y las propias retóricas de los sectores muchas veces fueron muy críticas respecto a los Consejos.

Más allá de este debate sobre las causas que provocaron la implementación del régimen de Consejos de Salarios y de sus efectos sobre el salario real y la desigualdad, en el presente apartado se discuten parte de sus resultados, haciendo foco en la evolución de las remuneraciones promedio de la industria en comparación con la productividad. Para esta comparación se utiliza la productividad del trabajo y la remuneración promedio (definida como la masa salarial dividida la cantidad de trabajadores). Así, un aumento de la remuneración promedio similar a la de la productividad daría indicios de que las ganancias de productividad fueron apropiadas por los trabajadores. Un aumento de la productividad mayor a la de la remuneración promedio indicaría un aumento de la rentabilidad de los empresarios de la rama, que tienen ganancias de productividad del trabajo que no reparten con los trabajadores. Por el contrario, un aumento de la remuneración promedio superior a la productividad indicaría una caída de la rentabilidad.

De acuerdo a los resultados presentados en este trabajo y más allá de los vacíos de datos para un conjunto significativo de años del período, la productividad global parece presentar un crecimiento durante la década de los treinta que permite sostener (aunque

con variaciones cíclicas) un nivel relativamente elevado durante los cuarenta, que no es acompañado con el aumento de la remuneración promedio. Así, la evidencia primaria apunta a un incremento de la rentabilidad de los empresarios durante fines de los treinta y la primera mitad de la década de los cuarenta. A modo de hipótesis podría pensarse que los Consejos de Salarios y el aumento de los salarios reales que trae consigo, fueron posible dado el anterior aumento de la productividad que no se vio reflejado antes en los salarios. Durante la segunda mitad de los cincuenta, la evolución de la remuneración promedio parece acompañar la evolución de la productividad, incluso durante la caída de ambas variables a partir de 1957. Esta evolución de la productividad y la remuneración promedio es similar a la que presenta el Índice de Salarios construido por el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales (2010), pese a los posibles problemas antes señalados de utilizar esta medida.

**Gráfico 4 Productividad e Ingresos Laborales**



Fuente: Elaboración propia en base a apartado 2

Coincidente con la evolución detectada, Bertino, et. al. (2003) afirman que durante la posguerra y cuando la protección propia de la guerra empieza a desaparecer, dado que se restaura el comercio y los países de Europa comienzan a normalizar la producción, “se reforzaron entonces los instrumentos proteccionistas (restricciones y prohibiciones), que junto a la a la sobrevaloración del peso que abarató los medios de producción importados, mantuvieron los niveles de rentabilidad. Estos tuvieron su pico en 1941, pero comenzaron a descender como consecuencia de la recuperación del salario real a partir de 1944. Cuando la suba de los salarios cuestionó la rentabilidad esperada, se instrumentó una política de subsidios directos e indirectos al salario (asignaciones familiares, subsidio a alimentos básicos, y al transporte, etc.) buscando distribuir la carga de su impacto. De todas maneras, el aumento de la productividad fue muy alto y permitió sostener la distribución del ingreso y la ampliación de la demanda interna. En este contexto de alto crecimiento, hubo desempeños muy dispares dentro de la industria” (Bertino, et. al., 2003, 38).

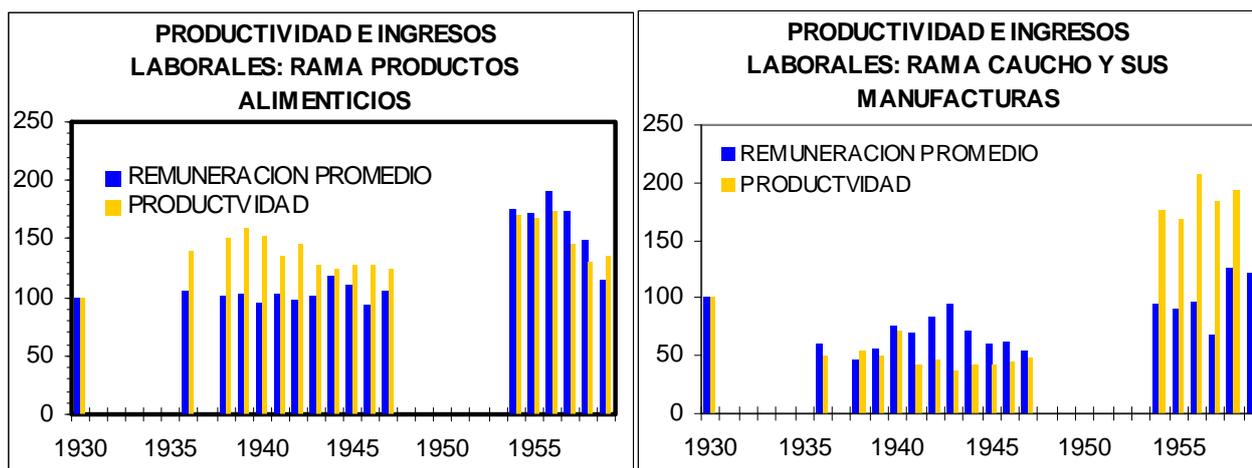
Cabe aclarar, que la evidencia presentada en este trabajo hace dudar acerca del aumento de la productividad muy alto en la segunda mitad de los años cincuenta. Bértola por su parte, también señala que para los aumentos salariales parecen “haber sido decisivos el considerable incremento de la productividad...Sin ese crecimiento, difícilmente los

*salarios reales hubiesen crecido como lo hicieron*". De cualquier manera también señala que la evolución de la productividad y el salario induce a pensar *"el grado de protección política y de actividad sindical hayan jugado un rol importante en la determinación del salario real"* (Bértola 1991, 204).

La disparidad en la evolución de estas variables en las diferentes ramas había sido señalada por Camou y Maubrigades en su estudio comparativo de las ramas textil y frigorífica. Las autoras señalan que *"durante el modelo sustitutivo de importaciones los salarios representaron en ambas ramas una importante proporción del valor agregado, que además se incrementa fuertemente a partir de 1946. Como ya se mencionara, en esa fecha se instrumentaron los consejos de salarios lo que implicó un fuerte incremento salarial. Dicho incremento es más pronunciado en la industria textil que en la frigorífica. Debe tenerse en cuenta que la mayor participación de los salarios en la textil, determinada por las características de la rama, se incrementa también por un proceso de diversificación de la producción con incorporación de productos de mayor valor agregado. Este se produce en el marco de las políticas estatales de estímulo a la producción y exportación de bienes con mayor elaboración explican en parte este proceso"* (Camou y Maubrigades, 2009, 10).

Tal como plantean estas autoras, estos factores han causado diferentes comportamientos en las ramas industriales. La evolución de la productividad, la remuneración promedio y el salario real se presenta en el ANEXO I para todas las ramas industriales. Debido a las limitaciones planteadas del índice de salario real para reflejar la evolución de la remuneración promedio durante el período posterior a 1948, más abajo se presentan los gráficos conteniendo solamente la evolución de la productividad y de la remuneración promedio como forma de centrar la discusión en la evolución comparada de estas variables que informa sobre la evolución de la rentabilidad. La inclusión del salario real en los gráficos de los anexos permitiría al lector analizar en qué ramas la evolución de esta variable no refleja la evolución de la remuneración promedio.

**Gráficos 5a y 5b Productividad y Remuneración promedio en algunas ramas seleccionadas**



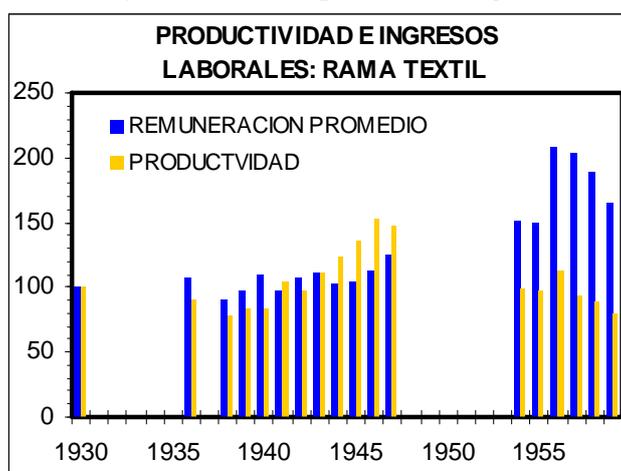
Fuente: Elaboración propia en base a apartado 2

Analizando los patrones por rama, es posible distinguir que la mayoría de ellas presentan el mismo comportamiento que la industria en general. Así, en general, Alimentos, Tabaco, Muebles y accesorios, corcho y madera, Papel, cartón y productos, Cuero y manufacturas, y Minerales no metálicos. El Gráfico 5a utiliza como ejemplo de este comportamiento la industria de Alimentos. En estas ramas, la productividad se

mantiene relativamente elevada durante la primera mitad de los cuarenta y los aumentos en la remuneración promedio son posteriores, moviéndose en conjunto durante la segunda mitad de los cincuenta.

En otro conjunto de ramas la productividad y la remuneración promedio parecen ir de la mano durante la década de los cuarenta, pero para la década de los cincuenta la productividad aumenta significativamente más que la remuneración promedio, lo cual tal como fuera planteado representa un aumento “dejando los demás factores constantes” de la rentabilidad de estas ramas industriales. De acuerdo a lo que surge de este estudio, las ramas del Caucho y sus manufacturas e Imprenta. El Gráfico 5b utiliza como ejemplo de este comportamiento la industria del Caucho y sus manufacturas.

**Gráfico 6 Productividad y Remuneración promedio en algunas ramas seleccionadas**



Fuente: Elaboración propia en base a apartado 2

Por último, un tercer grupo de ramas industriales presenta un comportamiento en que la productividad y la remuneración promedio tiene trayectorias similares en la década de los cuarenta, mientras que en la década de los cincuenta, la remuneración promedio presenta un incremento sustantivo en relación a la productividad. Esta evolución de las variables generó un incremento de la participación de la masa salarial en el valor agregado a la vez que, “dados los demás factores constantes”, una caída en la rentabilidad de los empresarios de la rama. Las ramas que presentan este comportamiento son la Textil, Vestimenta y calzado, Química, Industria metalúrgica y Vehículos y equipos de transporte.

Esta evolución dispar de la productividad y la remuneración promedio entre las ramas deja establecida para futuros trabajos una hipótesis de que este comportamiento parece haberse verificado en aquellas ramas que contaron con la mayor protección y con sindicatos fuertes para la negociación salarial. Sin embargo, la existencia de un conjunto amplio de ramas en las cuales la productividad parece ser seguida de cerca por la remuneración promedio y otro conjunto en el cual los avances de productividad no son trasladados a los trabajadores, hace necesario profundizar sobre estos y otros determinantes y presentar una evidencia más determinante al respecto.

## Comentarios finales

Se ha podido constatar que la Industria Manufacturera creció en el período 1930-1959 por encima del desempeño del PBI y que en los subperíodos planteados su comportamiento también fue mejor que el de la actividad global, creciendo más hasta el año 1956 y posteriormente cayendo menos que la actividad global.

En cuanto a los criterios de clasificación sectorial, este relevamiento parecía indicar que no existen enfoques exentos de inconvenientes. Parecería que a los efectos de comprender mejor los determinantes del desarrollo industrial y su transformación, fuera necesario una mayor desagregación, agotando las posibilidades de un mayor conocimiento de la dinámica de la producción al interior de cada rama industrial y de las condiciones de competencia en los mercados en los que actúa cada producto. Así como también el conocimiento de las empresas, sus capacidades de innovación y sus capacidades organizativas para adaptarse o no a los cambios de los mercados.

No obstante se puede afirmar, que en general, fueron las ramas de mayor crecimiento aquellas que la clasificación de la CEPAL denominó dinámicas (más la industria textil).

En cuanto al crecimiento de la productividad, las industrias “tradicionales” presentaron un mejor desempeño que las industrias “dinámicas”. La productividad se incrementó fundamentalmente durante la década de los treinta, manteniéndose elevada en los cuarenta y a mediados de los cincuenta, y cayendo en los últimos años de crisis de la industria. La falta de información no permite ver el desempeño en los finales de los cuarenta y a principio de los cincuenta.

Los aumentos salariales posteriores a 1945 parecen estar relacionados con los aumentos previos de productividad, que no se habían reflejado en los salarios. Para los cincuenta, si bien en la mayor parte de las ramas los aumentos salariales acompañaron, a grandes rasgos, al aumento de la productividad, en algunas la productividad creció más que la remuneración promedio y en otras la situación fue al revés, lo que puede haber cuestionado la rentabilidad. Queda en la agenda de futuro el estudio del desempeño de la productividad en cuanto a sus determinantes, y los determinantes de los aumentos salariales, seguramente vinculados con la protección estatal y la capacidad de negociación sindical en los Consejos de salarios.

## Bibliografía

Bertino, M (2009): “Enfoques sobre la clasificación sectorial de la industria sustitutiva en Uruguay: 1930-1960”, presentada en Segundas Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios, Buenos Aires, Setiembre, 2009.

Bertino, Magdalena (2004): “Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya 1900-1960, Tesis de Maestría en Historia Económica, Montevideo, Inédita, Montevideo, 2004.

Bertino, Magdalena- Tajam, Héctor, El PBI de Uruguay 1900-1955”, Ed. Prisma, Montevideo, 1999.

Bertino et al (2003): “La larga marcha hacia un frágil resultado”, en “El Uruguay del Siglo XX: La economía”, Instituto de Economía-Ed. Banda Oriental, Montevideo.

Bértola, L (1991): “La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis”, Ciedur-Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo

Bértola, Luis (2004), "Salarios Reales y Distribución del Ingreso 1930-1968: Contextualizando los Consejos de Salarios", en Sarthou, H., Los Consejos de Salarios. Una mirada Actual, Fundación de Cultura Universitaria.

Bittancourt, G (2006). "Uruguay 2006: Desarrollo esquivo o ruptura con la historia", en *América Latina Hoy*, 1906, vol. 44, Universidad de Salamanca, España.

Camou, M. M.; Silvana Maubrigades, El desafío de la productividad en la industria tradicional uruguaya. In: María Camou y Rodolfo Porrini (Org.). Trabajo e historia en el Uruguay: investigaciones recientes. Ed. 1, Montevideo, Edición propia 2006, v. 1, p. 77-102

CEPAL (2008): "*La transformación productiva 20 años después. Viejos Problemas, Nuevas Oportunidades*", Santiago de Chile, Naciones Unidas

CEPAL (2007): "*Progreso Técnico y Cambio Estructural en América Latina*", Santiago de Chile, Naciones Unidas-IDRC.

CEPAL (1965): "*El proceso de industrialización en América Latina*", Naciones Unidas, Santiago-Chile

Cimoli, M (ed.) (2005): "*Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento de América Latina*", Santiago de Chile, Naciones Unidas

CINVE (1985): *La industria frente a la competencia extranjera*, Montevideo, coordinado por L. Macadar.

Katz, J y Stumpo, G (2001), "*Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*", Revista de la CEPAL, N° 75 (LC/G.2150-P/E), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.

Faroppa. Luis (1965) *El desarrollo económico del Uruguay. Tentativa de explicación*", Montevideo- Instituto de Economía (1969). "*Proceso Económico del Uruguay*", Montevideo.

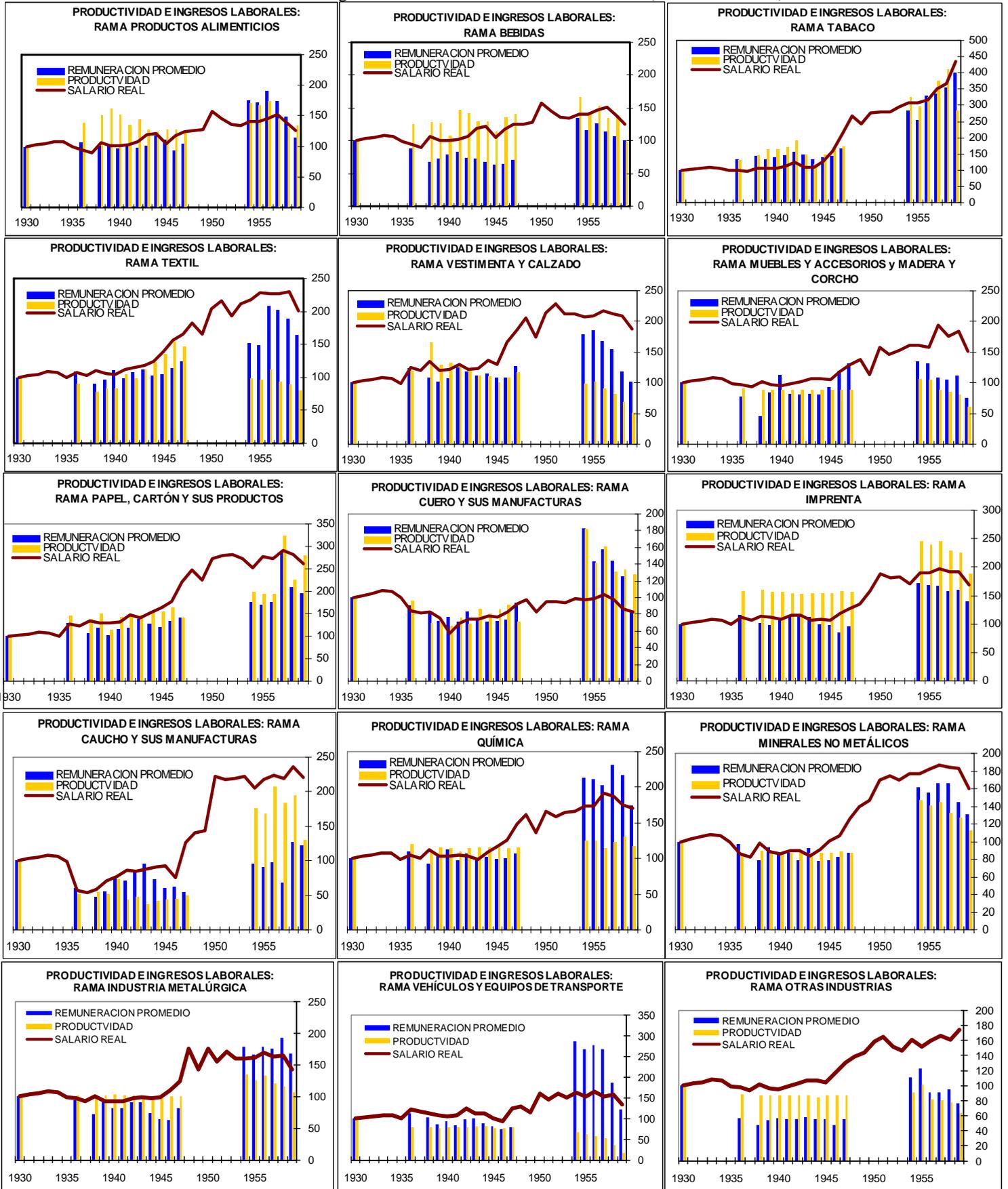
Instituto de Economía (1973): *2 Estudios y coyuntura 3*", Montevideo.

Jacob, Raúl (1984): "*Breve Historia de la industria en Uruguay*", Montevideo.

Millot, J, Silva, y Silva, L: "El desarrollo industrial del Uruguay", Instituto de Economía, Montevideo.

Silvia Laéns (1989): "Sectores productivos. El dinamismo imprescindible". En Aguiar C.(Coord): *Uruguay hacia el 2000. Desafíos y opciones*, Caracas.

## ANEXO I Productividad e Ingresos Laborales en las ramas industriales (Índice 1930=100)



Fuente: Elaboración propia en base a fuentes citadas en parte 2.